

קורס תיווך נדל"ן מעשי

הקורס מיועד למעוניינים לרכוש מקצוע יועץ נדל"ן ולצאת לקריירה חדשה מאתגרת ורווחית בתחום הנדל"ן עם יכולת מימוש מעשי ויציאה לעולם האמיתי

תלמד את שיטות העבודה המתקדמות והעדכניות של יסודות הנדל"ן – המודל שלך להצלחה עסקית בתחום התיווך.

פירוט ההדרכות שיועברו בקורס לפי נושאים

מפגש 1 - מבוא לעולם תיווך נדל"ן

"קסמו" של עולם הנדל"ן

סקירת שוק עכשווי וקצת היסטוריה

בניית סדר יום לעבודה

מה ההבדל בין גיוס נכס (עבודה מול מוכרים) לבין שיווק נכס

מדוע רוב המתווכים מתקשים בגיוס נכסים

כללי אתיקה - ככלי לבידול ממתחרים

מפגש 2 – ניהול תהליך המכירה

השלבים במכירת נכס

בדיקות מקצועיות (שעבודים, עיקולים)

מענה לפניות מתעניינים ("קונים פוטנציאליים")

הצגת הנכס לקונים וניהול מו"מ בין הצדדים

טקטיקות לסגירת עסקה

ציר בשלות הקנייה והכרת מעגל הקנייה (מקרב, מברר, מכון, סגירה)

מפגש 3 – גיוס נכסים וקבלת בלעדיות

למה כדאי למוכר לקחת את שרותי התיווך

יתרונות המתווך על המוכר הפרטי

טיפול בהתנגדויות

יצירת "כימיה" עם לקוחות

ניהול הפגישה עם בעלי נכס לקבלת בלעדיות

מוטיבציות המוכרים כבסיס לסגירת עסקה

מפגש 4 – טיפול בקונים וסגירת עסקאות

ברור צרכים לקונים

טופסולוגיה - הכרת הטפסים לעבודה

איך הופכים מתעניין לקונה (פתיחת מו"מ)

בדיקת יכולת כלכלית ומוטיבציה

מפגש 5 – מערכות מידע וטכנולוגיה

מאגר מידע נדל"ן -רשות המיסים

קריאה והבנה של נסח טאבו

הכרת תוכנת "הומלי" התוכנה למתווכים

מערכת חתימה דיגיטאלית

מפגש 6 – מיסוי, מימון, משכנתאות

היכרות עם עולם מיסוי עסקאות מקרקעין

משכנתאות ומימון עסקאות נדל"ן